

**Transcrição de Teleconferência
Sanepar
Resultados do 2T24**

Operador:

Bom dia a todos e sejam muito bem-vindos à videoconferência de divulgação dos resultados do 2T24 da Companhia de Saneamento do Paraná, SANEPAR.

Destaco aqueles que precisarem de tradução simultânea que temos essa ferramenta disponível na plataforma. Para acessar, basta clicar no botão “*interpretation*” através do ícone do globo na parte inferior da tela e escolher o seu idioma de preferência: português ou inglês. E, para aqueles que estão ouvindo a videoconferência em inglês, há a opção de mutar o áudio original em português clicando em “*mute original audio*”.

Informamos que esta videoconferência está sendo gravada e será disponibilizada no site de RI da Companhia, no endereço ri.sanepar.com.br, onde se encontra disponível o material completo da nossa divulgação de resultados. É possível fazer o download da apresentação também no ícone de *chat*, inclusive em inglês.

Durante a apresentação da Companhia, todos os participantes estarão com o microfone desabilitado. Em seguida, daremos início à sessão de perguntas e respostas. Para fazer perguntas, clique no ícone Q&A, na parte inferior de sua tela e escreva sua pergunta para entrar na fila. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela, e então você deve ativar o seu microfone para fazer perguntas. Orientamos que as perguntas sejam feitas todas de uma única vez.

Se, por algum motivo, sua pergunta não for respondida durante o evento, solicitamos encaminhá-la para o e-mail: ri@sanepar.com.br.

Ressaltamos que as informações contidas nesta apresentação e eventuais declarações que possam ser feitas durante a videoconferência relativas às perspectivas de negócios, projeções e metas operacionais e financeiras da SANEPAR constituem-se em crenças e premissas da administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições de mercado e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Para iniciarmos, passamos a palavra ao Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Abel Demétrio.

Abel Demétrio:

Obrigado, Rodrigo e obrigado a todos pela presença aqui nesta vídeo videoconferência para a apresentação dos resultados do 2T24 e o acumulado até junho de 2024.

Compõe a mesa também o nosso Diretor-presidente, Wilson Bley Lipski, nosso Diretor de Meio Ambiente e Ação Social, Júlio César Gonchorosky, nosso Gerente Contábil, Ozires Kloster, além do Ricardo Garcia Gonçalves, que é o nosso Gerente de Relações com Investidores, juntamente com a sua equipe nesta sala.

Passando aos destaques que estão na próxima página. Nós tivemos no 1T24 e 2T24 uma receita líquida crescendo 8,5% no segundo trimestre e em seis meses 12,5%. Nosso EBITDA teve uma redução de 2,9% no segundo trimestre e uma alta no semestre de 6,9%.

O lucro líquido teve uma queda de 11% no segundo trimestre e uma alta de 1,8% em seis meses. Tudo isso comparando-se com o mesmo período do ano de 2023.

Tivemos neste primeiro semestre 15,9 mil ligações de águas aquecidas ao nosso sistema. Também 22,9 mil ligações de esgoto e atingimos agora em junho 80,5% no nosso índice de atendimento com esgotamento sanitário, faltam 9,5% pontos percentuais para a universalização, 90%.

Lembrando que 100% do nosso esgoto que é coletado é tratado. Em água já estamos universalizados há muitos anos e mantivemos o índice de 100%.

Nossa margem EBITDA no 2T24 foi de 38,7% e em seis meses, 42,2%. Atingimos investimentos de R\$ 446,7 milhões no 2T24 e em seis meses, R\$ 871,3 milhões.

Ainda neste primeiro semestre, recebemos o prêmio Campeões do ODS 6, o ODS do saneamento concedido aqui pela Global Water, um prêmio internacional, além do prêmio Casos de Sucesso, concedido pelo Instituto Trata Brasil com a instituição Fundação Getúlio Vargas. Então também tivemos esse reconhecimento.

Lembrando que Maringá é o primeiro município no ranking de saneamento divulgado pelo Instituto Trata Brasil.

Agora, passarei um pouco pelos dados operacionais do primeiro semestre.

Tivemos, então, volumes faturados de água crescendo 5,7% em relação aos seis meses de 2023. Tivemos um acréscimo de 22,68 mil novas economias, uma redução de 22,7% em relação ao acréscimo do mesmo período do ano passado.

Em relação ao esgotamento sanitário, nosso volume faturado cresceu 7,3% no semestre. O acréscimo de economias de esgoto foi de 35 mil novas economias, com uma redução de 13,8% em relação ao ano passado.

Essa redução se deve, em grande parte, às questões da retomada dos cortes, que foram vistas mais fortemente a partir do segundo semestre do ano passado. Tivemos uma quantidade maior de cortes e supressões do que de religações, o que obviamente impacta a quantidade de novas ligações e o acréscimo de economias.

A inadimplência no nosso primeiro semestre fechou em 1,1%. Houve uma alta de 3,5 pontos percentuais, considerando que, no mesmo período do ano passado, devido ao programa de recuperação de crédito, tivemos uma inadimplência negativa. Ou seja, arrecadamos mais do que faturamos naquele período, em 2023.

Nosso índice de perdas por ligação, em litros por dia, fechou o semestre em 220,6 litros de perda por ligação por dia, um decréscimo de 0,6% em relação ao mesmo período do ano passado.

Quanto ao volume das barragens, na região Metropolitana de Curitiba, encerramos o semestre com praticamente todas as quatro barragens no seu nível máximo, com 99% da sua capacidade. Para efeitos comparativos, no ano passado, tínhamos 93% do volume, o que obviamente atende, principalmente, Curitiba e região metropolitana. Há alguns pontos no estado onde enfrentamos dificuldades hídricas devido às formas de captação, seja por poços, seja pelas próprias questões dos rios e captações superficiais.

Vou passar aqui um pouco pelos indicadores de performance. Tivemos, então, em relação às debêntures, todas as emissões da Companhia que continuam em vigor, aquelas que ainda não foram amortizadas, como a nona e a décima quarta emissões.

A dívida bancária líquida pelo EBITDA Ajustado menor ou igual a 3, estamos com 1,69 no semestre. O EBITDA Ajustado pela despesa financeira líquida maior ou igual a 1,5, estamos com 8,73, cumprindo mais um trimestre integralmente os *covenants*.

Lembrando que fizemos, em julho, a repactuação da décima segunda emissão de debêntures por um prazo de mais dois anos e meio. Todos os debenturistas aceitaram as condições, que passaram de 1,08% para 0,88% para o período restante.

Em relação também aos *covenants* do sistema BNDES, que envolvem os financiamentos diretos e os financiamentos relativos a emissões de debêntures privadas, como a segunda, a quarta e a sétima emissões. Na dívida bancária líquida pelo EBITDA, que deve ser menor ou igual a 3, estamos com 1,69. No EBITDA pelo serviço da dívida que deve ser maior ou igual a 1,5, estamos com 2,76.

Outras dívidas onerosas, que envolvem os planos de saúde, o plano de previdência, eventuais parcelamentos de energia e de tributos divididos pelo EBITDA, que precisam ser menor ou igual a 1, estamos com 0,39, em linha com o mesmo período do ano anterior e, portanto, muito confortáveis no seu atingimento.

Os contratos da Caixa também preveem os *covenants*, mas como já foram descritos acima, estamos cumprindo integralmente. Na próxima página, temos ainda a questão do Banco KFW, que tem como diferença em relação aos anteriores a questão do grau de endividamento.

Fechamos o primeiro semestre com 48,4% de endividamento, muito em linha com os endividamentos dos anos anteriores: seis meses de 2022 com 48,1% e seis meses de 2023 com 48,6%. Ou seja, mantendo uma constância nesse índice.

Lembrando que, no KFW, o nosso limite de endividamento é de 60%.

Já vimos a margem EBITDA de 42% no semestre, o ROIC de 12% e o ROE de 15,2%, todos os indicadores muito em linha com os períodos do ano de 2023.

Passando para a próxima página, pelo desempenho financeiro, nossa receita líquida cresceu 12,5% nesses seis meses, atingindo R\$ 3,362 bilhões. Nosso EBITDA ao lado atingiu R\$ 1,418 bilhão, uma alta de 6,9%. O lucro líquido atingiu o valor de R\$ 755 milhões, com crescimento de 1,8% e uma margem líquida de 22,5% em relação à receita líquida.

Custos e despesas operacionais com impacto no EBITDA, ou seja, excluindo aqueles financeiros, cresceram 16,9%, atingindo R\$ 1,944 bilhão em relação ao mesmo período de 2023.

Na página seguinte, vou falar sobre a geração de caixa. Tivemos uma geração de caixa crescendo 20,3%, atingindo R\$ 1,233 bilhão, com uma conversão próxima a 87%, uma conversão melhor do que a verificada no mesmo período do ano passado.

Em relação à nossa dívida líquida e alavancagem, temos dívidas de curto prazo de R\$ 574 milhões. Como o próprio gráfico demonstra, as nossas dívidas são mais a longo prazo. Temos um cronograma de amortização confortável para os anos de 2024 e 2025.

Temos R\$ 5,811 bilhões no longo prazo, com um endividamento total de R\$ 6,385 bilhões. Reduzindo-se o que temos em caixa e equivalentes de caixa, que é de R\$ 1,439 bilhão, temos um endividamento líquido de R\$ 4,946 bilhões, com uma alavancagem muito próxima à verificada ao final de 2023, que era de 1,6, e agora em junho está em 1,7 vezes a dívida líquida pelo EBITDA.

No nosso custo médio ponderado da dívida, tivemos uma ligeira melhora em relação ao final do ano. Nós tínhamos 11,3% de custo, e agora estamos com 10,8%. Isso já reflete as últimas baixas na SELIC, considerando o acumulado em doze meses, e também os índices inflacionários que estão, de certa forma, em linha, sem grandes oscilações, inclusive com uma redução na PR nos últimos doze meses.

O nosso CAPEX atingiu R\$ 871 milhões, uma pequena baixa de 1% em relação ao mesmo período do ano passado, sendo 36% investido em água, 56% em esgoto e 8% em outros investimentos.

Passando pelos resultados do segundo trimestre. Tivemos um crescimento na receita líquida de 8,4%, principalmente, em função dos reajustes e dos incrementos de novas ligações pelo crescimento dos volumes.

Lembrando que, em maio, tivemos o reajuste tarifário implantado no dia 17, que vigorará até a próxima RTP, prevista para abril de 2025.

Na conta de pessoal, tivemos um incremento de 26,5%. Esse incremento advém do reajuste salarial de 3,86% da data-base dos empregados da Companhia, e também é reflexo dos 5,5% do INPC do ano passado, que foram aplicados nos ajustes coletivos dos empregados da Companhia.

O grande fator desse incremento foi uma questão de indenizações trabalhistas referentes a processos julgados, no montante de R\$ 142,1 milhões, contra R\$ 35 milhões do mesmo período do ano passado. Essa diferença de R\$ 107,1 milhões na verdade saiu de provisões, resultando em uma redução de provisões e um lançamento efetivo da despesa.

Na questão de materiais, tivemos um bom desempenho, com uma redução de 1,9% em relação ao mesmo período do ano passado. No trimestre, o desempenho foi muito bom em relação aos materiais.

Energia elétrica cresceu 20%. Embora esse crescimento na energia seja representativo, vemos como fator positivo a migração de grande parte do parque elétrico da SANEPAR para o mercado

livre. Já neste primeiro semestre, tivemos uma economia de R\$ 8 milhões ao compararmos com a manutenção no mercado cativo versus a migração para o mercado livre.

Já migramos 18 unidades do primeiro lote de 49 unidades. Nossa expectativa é atingir R\$ 50 milhões de economia neste ano em função da migração para o mercado livre de energia. Para o ano de 2025, a expectativa é de alcançar uma economia de R\$ 150 milhões, o que permitirá um certo gerenciamento da conta de energia no futuro.

Lembrando ainda que a Copel, nossa principal distribuidora, anunciou um reajuste no dia 24 de junho, data base, com um reajuste médio de 0%. Ou seja, além do fim dos subsídios, que foram encerrados no ano passado e tinham um impacto de cerca de 3% ao ano, este ano não há reajuste para o mercado cativo, o que não pressiona aumentos futuros na conta de energia.

Serviços de terceiros tiveram um crescimento de 29,6%. Podemos citar dois grandes pontos para esse aumento. Primeiro, tivemos algumas contas para as quais não tínhamos um referencial histórico, pois até o primeiro semestre do ano passado, tínhamos poucas ações de corte.

A Sanepar ficou 42 meses sem realizar cortes, então tínhamos várias ações, como cadastro de faturamento, ações de cobrança e atendimento ao cliente, com um histórico baixo no primeiro semestre e segundo trimestre de 2023. Consequentemente, ao compararmos com esse histórico, temos um incremento de 29,6%.

Além disso, podemos citar o aumento no orçamento de dados, devido a todos os investimentos que a Companhia tem feito em TI, resultando em um aumento nessa conta. Também houve um incremento relacionado ao atendimento e à manutenção de redes, com um esforço da Companhia para ser ágil na recuperação de serviços que estavam, digamos, abaixo do ideal no primeiro semestre de 2023. Agora, estamos em um ritmo mais acelerado.

Em relação às contas gerais e tributárias, tivemos um crescimento de 115,8%, reflexo de três baixas de ações judiciais. Principalmente, uma ação referente a uma indenização de um acidente ocorrido em 2003, que a Sanepar agora teve que reconhecer.

Além disso, uma indenização relacionada a valores tarifários no Litoral e em Foz do Iguaçu, que a Companhia assumiu, e uma ação por reequilíbrio econômico-financeiro registrada nesta conta de gerais e tributárias. O aumento da receita também impactou os fundos municipais repassados aos municípios, influenciando tanto a conta de pessoal quanto a conta de gerais e tributárias.

No primeiro trimestre, tivemos uma redução de 215,5% nas provisões cíveis, trabalhistas, ambientais e fiscais. No ano passado, registramos uma despesa de R\$ 57.403.000 no segundo trimestre. Neste 2T24, tivemos uma reversão de R\$ 66.321.000 nesta conta.

Em relação ao plano de saúde e previdência, tivemos um aumento de 9,5% nas despesas.

As receitas financeiras cresceram 15,9%, refletindo o maior volume de financiamentos e saldos devedores, o que aumentou a despesa financeira.

Outros custos e despesas também aumentaram em 61,9%. Apesar da inadimplência ser de 1,1%, houve uma reversão em relação ao mesmo período do ano passado.

Nos primeiros seis meses do ano passado, tivemos uma reversão de provisão de perdas de R\$ 44,8 milhões. Neste ano, registramos provisões de perdas de R\$ 61,1 milhões, resultando em uma diferença de R\$ 105 milhões entre os anos.

Estamos preocupados com a capacidade dos clientes de pagar suas contas. Embora a inadimplência seja de 1,1%, gostaríamos que fosse menor, especialmente considerando os parcelamentos realizados no RECLIP do ano passado. A expectativa é que, até o final do ano, a Sanepar consiga ter uma inadimplência negativa. Negativa no sentido que a SANEPAR recuperaria mais créditos do que o faturamento em si.

O resultado líquido do trimestre, como já vimos, teve uma redução de 11%, e a margem EBITDA foi de 38,7%.

Na página seguinte, passaremos pelos resultados de seis meses. A receita líquida cresceu 12,5%. O total de custos e despesas cresceu 16,3%. Conforme já vimos, o resultado líquido no semestre cresceu 1,8%, e o EBITDA cresceu 6,9% no semestre.

Na página seguinte, vamos analisar os números do balanço patrimonial. Nossa dívida líquida cresceu 7,2% em relação ao ano de 2023. As aplicações financeiras tiveram um crescimento de 12,1%, dado o maior volume de caixa e captações realizadas neste primeiro semestre, atingindo R\$ 1 bilhão e 399 milhões.

Empréstimos e financiamentos cresceram 10,5%, atingindo R\$ 6 bilhões e 385 milhões. Na conta de capital de giro operacional, tivemos uma redução nas contas a receber, de R\$ 1.531 bilhão no final de 2023 para R\$ 1.474 bilhão ao final de junho de 2024, uma redução de 3,7%.

Outros ativos e passivos cresceram 12,3%. Também tivemos uma redução em provisões, de R\$ 858 milhões para R\$ 760 milhões, uma queda de 11,4%. Uma conta importante são os ativos de contratos, que representam as obras em andamento, registrados como R\$ 2 bilhões e 856 milhões ao final de junho.

Nosso patrimônio líquido é de 10 bilhões e 179 milhões, com um capital de giro melhorando e passando para 50 dias, ante os 55 dias verificados em 2023.

Agora, passando um pouco pelos impactos no fluxo de caixa, a variação em seis meses das atividades operacionais gerou R\$ 1,233 bilhão para o caixa, um incremento de 20,3%. As atividades de financiamento consumiram R\$ 871 milhões em caixa, uma redução de 1,1%.

Além disso, as atividades de financiamento consumiram R\$ 207 milhões em caixa, principalmente devido ao pagamento de dividendos e do PPR aos empregados em junho. Por isso, essa conta está negativa em R\$ 207 milhões.

Apesar disso, tivemos um incremento de R\$ 153 milhões no período e finalizamos os seis meses de 2024 com R\$ 1,438 bilhão em caixa, o que proporciona uma boa liquidez para a Companhia continuar com seus investimentos e o pagamento de seus compromissos.

Bom, esta foi a apresentação do 2T24 e do primeiro semestre de 2024. Agora, como é a primeira participação do nosso Diretor-Presidente Wilson Bley Lipski, gostaria de passar a palavra a ele para suas boas-vindas.

Wilson Bley Lipski:

Bom dia a todos! Estou aqui há 60 dias, nomeado pelo governador Ratinho Júnior, com a missão de manter o olhar de austeridade, responsabilidade e muita transparência em tudo que fazemos. Precisamos, de fato, acelerar investimentos e trazer resultados, mas mantendo o equilíbrio que garante que a nossa Empresa continue prestando um serviço de excelência e obtendo bons resultados.

Como é minha primeira participação, gostaria de, de uma forma breve, compartilhar um pouco do meu histórico e da minha vida profissional. Nos últimos cinco anos, estive no Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), onde atuei como Diretor Administrativo, Diretor de Operações, Diretor Financeiro, Vice-Presidente e Presidente.

Durante esse período, os resultados foram extremamente surpreendentes. O banco passou de R\$ 2,3 bilhões em contratos anuais para mais de R\$ 6 bilhões, um resultado substancial e expressivo que me traz muito orgulho.

Antes disso, trabalhei no Paraná Cidade, um órgão de gestão e planejamento vinculado à Secretaria de Estado do Desenvolvimento Urbano do Paraná, que é responsável pelo acompanhamento, supervisão e liberação de recursos para obras nos 399 municípios do Paraná. No período em que estive lá, foram entregues mais de 12 mil obras.

Também atuei no Senado como Assessor Técnico por um ano e oito meses e, anteriormente, fui Secretário de Estado do Desenvolvimento Urbano. Antes disso, fui Diretor Geral da Secretaria de Desenvolvimento Urbano, onde trabalhei por oito anos, mantendo um contato quase direto com os municípios do Paraná.

Sou advogado de formação, com pós-graduação em Direito Contemporâneo, e estou muito orgulhoso de estar no comando e na alta gestão desta Companhia, que é motivo de orgulho para todo o Brasil e para o Paraná, e que conta com reconhecimentos internacionais pela excelência do trabalho que realiza diariamente. O que nós vendemos é um bem de vida, e é isso que queremos continuar entregando com excelência.

Quero deixar esta primeira manifestação destacando o meu empenho e minha responsabilidade, e assegurando que vocês podem contar conosco para que os rumos desta Empresa sejam sempre acertados e que tragam resultados positivos para todos nós.

Operador:

A nossa primeira pergunta vem do Leandro Aguiar, investidor. Inicialmente, ele parabeniza toda a equipe da SANEPAR pelo ótimo resultado neste trimestre.

Leandro Aguiar, investidor:

Identifiquei uma redução de gastos com materiais neste trimestre, o que confirma que a Empresa vem buscando alternativas de insumos e materiais para combater o aumento dos preços, que até então estavam impactando todo o setor. Poderiam comentar um pouco sobre o plano de ação em andamento em relação a esse tema e se existe a possibilidade de novas surpresas positivas no futuro?

Abel Demétrio:

Bom dia, Leandro. Obrigado pelo seu questionamento. Realmente, a questão da conta de materiais nos seis meses de 2024 foi uma surpresa agradável, com uma redução da ordem de 3,4%. Tivemos algumas ações da Companhia que contribuíram para esse resultado, como, por exemplo, a substituição de produtos, aqueles que são possíveis, obviamente, de serem substituídos em função de preços, trocando produtos por aqueles que têm um preço menor.

Obviamente, quando falamos em materiais, temos cerca de 66% dessa conta atrelada ao consumo de materiais de tratamento, e sabemos que esses materiais têm um forte vínculo com as variações cambiais. Então, obviamente, fica difícil fazer uma projeção para o futuro sobre quais serão os níveis dos preços praticados.

Mas, temos algumas ações de gerenciamento que nos permitem substituir produtos. Estamos, através da nossa área de inovação, buscando soluções tecnológicas e produtos mais eficientes.

E também temos, pelo que nós tínhamos de gastos no ano passado, uma redução devido aos melhores preços.

Além disso, toda essa questão de produtos químicos, principalmente, é uma questão que a Sanepar olha, não só sobre o aspecto dos custos, mas também na sua busca pela composição tarifária.

Esse é um elemento que nós sempre mostramos para a agência, apesar do gerenciamento que a Companhia possui deste item, o fato é que a Companhia precisa fazer a aplicação de produtos químicos na água, a aplicação de produtos químicos no esgoto e que muito desses gastos de produtos químicos não pode ser gerenciado pela Companhia.

Entendemos que, na última revisão tarifária, esse é um item que ficou aquém daquilo que era a expectativa da Companhia. Então, até para repor essa questão dos gastos que a Companhia possui em relação a esse item.

Wilson Bley Lipski:

Só complementando, também agradeço a pergunta. Gostaria de dizer que a nossa área de inovação, onde foi criada uma diretoria, vem trabalhando de forma muito forte no sentido de encontrar outras alternativas e que nós possamos diminuir, dentro de nossas possibilidades, esse impacto nas nossas despesas.

A aproximação com a academia é muito razoável e está sendo feita, trabalhando em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento) para que nós possamos trazer novos conhecimentos, novas alternativas e entregar bons resultados.

A dedicação é o *core business* da Empresa, água e esgoto. Precisamos ter essa dedicação para identificar os impactos negativos e transformá-los em possibilidades positivas, para que possamos encontrar os bons caminhos e o equilíbrio.

Leandro Aguiar:

Identifiquei um aumento significativo na linha de serviços de terceiros neste trimestre. Poderiam detalhar um pouco mais sobre esses aumentos em manutenção de sistemas, processamento de dados, cobrança e serviços de cadastro?

Abel Demétrio:

Leandro, novamente, obrigado pela sua questão. Sim, tivemos alguns itens dentro da conta de serviços de terceiros que nos surpreenderam. Porém, outros se devem a uma base comparativa de 2023, que estava aquém da necessidade real de prestação de serviços.

Por exemplo, no caso do serviço de atendimento ao cliente, repito aqui, até o ano passado, no primeiro semestre, as ações de corte e religações de água estavam suspensas. Então, o primeiro semestre de 2023 ficou muito abaixo do que seria a necessidade real de prestação de serviços em alguns itens, como cobrança, serviços de cadastro, faturamento e atendimento ao cliente.

Por essa base comparativa baixa, agora, com a prestação de serviços, tivemos um incremento de custos. Tivemos também um aumento nos gastos com o serviço de processamento de dados, um item mais relevante neste primeiro semestre. Isso se deve ao esforço da Companhia em buscar uma modernização do parque tecnológico.

Lembrando que estamos implantando um ERP na Companhia, que visa adotar sistemas mais ágeis e integrados nas áreas administrativas, financeiras e de investimentos. Isso demanda um investimento forte em TI, buscando oferecer soluções mais rápidas e ágeis aos nossos clientes, utilizando meios de processamento modernos. Hoje, a maioria prefere utilizar meios digitais, e a Companhia entende que precisa se atualizar em relação a alguns itens.

Esses são alguns dos principais pontos que tivemos realmente um incremento acima do que seria a média, além de um atendimento mais robusto nos serviços de manutenção de redes, que é o principal elemento de gasto na questão do serviço de terceiros. Aqui, temos toda uma prioridade no combate às perdas.

Quando conseguimos acelerar o atendimento de manutenção de redes e torná-lo mais ágil, obviamente, reduzimos as perdas de água da Companhia, o que também contribui para o resultado como um todo.

Então, são diversas ações que estamos tomando, e alguns serviços eventualmente têm um custo maior, mas que trarão benefícios futuros para a Companhia em função desses gastos atuais.

Leandro Aguiar:

Na linha de taxas, alvarás e licenciamentos, foi reconhecido um gasto de oito milhões. Poderiam falar um pouco sobre esse gasto e se ele possui algum vínculo com as PPPs que estão em andamento?

Abel Demétrio:

Não, taxas, alvarás e licenciamentos não dizem respeito à questão das PPPs, que são prestações de serviços. As taxas constituem elementos obrigatórios para a Companhia, como taxas de fiscalização, de regulação, como é o caso da Agência Reguladora, embora esta não esteja nesse item.

Elas possuem um reconhecimento integral na tarifa, visto que são parceladas. Embora a gente tenha um incremento na conta de taxas e licenciamentos, é importante lembrar que elas são repassadas automaticamente para a tarifa. A Companhia não tem gestão sobre uma taxa que é aplicada sobre ela.

Então, mesmo que neste momento tenhamos sofrido o impacto desse aumento, o importante é dizer que tudo isso tem cobertura tarifária. No próximo ano, teremos a terceira revisão tarifária, e isso será reconhecido.

Obviamente, houve um aumento no número de licenciamentos ambientais e no pagamento de IPTU em algumas unidades que foram entregues. Isso acaba gerando um gasto obrigatório para a Companhia, e por isso verificamos um aumento nessa conta.

Marcelo Afonso, analista, Clube Belvedere:

O que explica o aumento tão significativo dos serviços de terceiros? Podemos considerar esse patamar como o novo normal, ou podem haver reduções nos próximos trimestres?

E pergunta número dois: dentro do arcabouço regulatório atual, o crescimento do custo com energia elétrica deve ser repassado para a tarifa na próxima revisão ou reajuste tarifário?

Abel Demétrio:

Marcelo, obrigado pelo seu questionamento. Na questão dos serviços de terceiros, como foi perguntado pelo Leandro Aguiar, já foi respondida.

Em relação ao custo de energia elétrica, hoje a agência tem duas formas de cálculo deste componente tarifário: a questão de preços, que é recomposta a cada reajuste, e a questão de quantidade, que é ajustada a cada revisão tarifária. A agência, obviamente, verifica se a Companhia está utilizando a energia de forma eficiente e eficaz no sentido de poder reconhecer isso na tarifa.

Se a Companhia não fizer uma boa gestão de energia, o regulador pode agir sobre essa conta. Mas o fato é, Marcelo, que no que diz respeito à energia, nós temos um grande programa, que é o mercado livre de energia. Lembrando que esse programa compõem 90% do consumo de energia da Companhia.

O primeiro contrato com a Copel, que abrange 49 unidades, já está em grande parte implantado até junho, e precisamos avançar até o final do ano. Temos também um segundo contrato com a Trader, que engloba um outro bom percentual desse custo de energia.

Como são contratos longos, de cinco anos, esperamos uma redução neste ano em torno de R\$ 50 milhões e uma redução nos anos seguintes da ordem de R\$ 150 milhões. Para o ciclo de cinco anos, a redução nesta conta será da ordem de R\$ 620 a 630 milhões.

Então, eu diria que há uma expectativa de que nos próximos anos tenhamos um custo de energia mais controlado. Essas migrações de energia são importantes porque refletem na tarifa.

Sabemos que 75% da economia que temos na tarifa volta para a modicidade tarifária pela regra regulatória, beneficiando a população. E a Companhia também é beneficiada com 25% dessa redução em relação ao mercado cativo.

Em resumo, os custos de energia, uma vez que sejam eficientes e bem gerenciados pela Companhia, são, dentro do que é gasto, reconhecidos pela agência reguladora.

Arlindo Souza, analista sell side, Levant Corporation:

Em relação ao CAPEX realizado no primeiro trimestre, os R\$ 871 milhões realizados parecem um pouco aquém do volume de investimentos esperados para o ano, conforme o plano de investimento de vocês, que prevê mais ou menos R\$ 2,5 bilhões em CAPEX total. Poderiam explorar um pouco essa questão para nos auxiliar na projeção de RAT da Companhia?

Abel Demétrio:

Arlindo, obrigado pelo seu questionamento. No primeiro semestre, realmente tivemos algumas questões relacionadas, por exemplo, a licitações. Tivemos algumas obras que não puderam ser iniciadas no momento programado, o que, obviamente, causou impacto nesse volume de CAPEX realizado.

Tivemos também algumas outras questões de ordem autorizativa para o início de obras. Lembrando que, quando envolvemos nossas obras, há questões ambientais que exigem uma série de licenciamentos e autorizações de órgãos competentes e tivemos alguns atrasos efetivos na liberação dessas autorizações.

A Companhia vem trabalhando fortemente para estabelecer diálogo com os emissores e eventualmente regularizar as pendências que existem para obter autorização para a realização das obras. Estamos em uma tentativa forte de recuperação dos investimentos. Lembrando que temos tido, nos últimos anos, um incremento de investimentos muito relevante ano a ano.

É sempre um desafio executar as obras dentro do previsto, dado todas essas questões. Além disso, às vezes, conseguimos economias em nossas próprias obras. Todas as nossas obras são licitadas, e, às vezes, o valor previsto no orçamento fica um pouco menor, dado à competitividade nos certames licitatórios. Isso é bom para a Companhia, que executa a mesma obra de um determinado valor por um valor um pouco abaixo, uma eficiência que sempre buscamos.

Além disso, temos que considerar questões climáticas que também podem ter algum impacto. Mas, posso dizer que ainda trabalhamos com nosso número previsto na ordem de R\$ 2,3 bilhões para 2024 na realização dos investimentos, e de R\$ 11,2 bilhões para o ciclo de 2024 até 2028.

Operador:

A segunda pergunta do Arlindo Souza é semelhante à nossa pergunta do José Honorato, investidor. Então, vamos ler em conjunto. Segue a pergunta:

Quanto ao efetivo recebimento do precatório junto à União, em que fase está esse processo? Em caso favorável para a Empresa, a Companhia poderia securitizar para antecipar esse recebível? E em relação ao precatório, qual a previsão de recebimento? Qual a articulação que vem sendo feita para que seja recebido? E qual a destinação a ser dada? Amortização de dívida, proventos e investimentos?

Essas foram as perguntas do José e do Arlindo.

Abel Demétrio:

Arlindo, José Honorato, obrigado pelo questionamento. Bom, essa é uma ação de 30 anos, estamos falando de uma ação exatamente com a idade do Plano Real. Estamos num bom caminho, avançando bem nos processos. A Companhia já vem divulgando isso há algum tempo,

seja através de comunicados, de fatos relevantes. É um ativo contingente que está nas nossas demonstrações, nas notas explicativas das demonstrações financeiras.

Temos aqui o valor de R\$ 3,9 bilhões, que a Companhia acompanha. Uma vez que esse precatório foi solicitado, acompanhamos a inclusão desse precatório no orçamento da União. Esperamos que isso ocorra, seja na LDO (Lei de Diretrizes Orçamentárias), seja na LOA ainda no ano de 2024, com a expectativa de recebimento em 2025.

Para que entre no orçamento da União de 2025, é preciso passar agora em agosto pela LDO e, no final do ano, o Congresso votar o Orçamento da União e incluí-lo para recebimento em 2025. Obviamente, o pagamento do precatório depende das condições financeiras da União. Não é o fato de ele estar incluído no orçamento da União de 2025 que garante seu pagamento pela União; isso depende de toda a condição fiscal da União.

Mas eu diria que grande parte do caminho já foi percorrida. Gosto sempre de lembrar que esse precatório envolve os três poderes da União. Já passamos pelo Judiciário, estamos caminhando para que isso seja enviado ao Legislativo Federal, e depois vai para o Executivo, que é o responsável pelo efetivo recebimento.

Em relação a esse tema, dado que ele é muito relevante, estamos falando de um valor que representa praticamente 40% do patrimônio líquido da Companhia, que hoje está em torno de R\$ 10 bilhões. Todos os passos que a Companhia vem dando nesse processo são no sentido de não criar expectativas e não antecipar movimentos, pois sabemos que depende de outros agentes, que fogem ao controle da Companhia.

Os passos seguintes são justamente esses: a inclusão no orçamento da União, o possível reconhecimento nas demonstrações contábeis da Companhia, e, obviamente, a partir desses avanços, a Companhia, juntamente com seus controladores e administração, definirá a destinação desses recursos. Mas posso dizer que serão sempre muito bem-vindos. É uma luta da Companhia de 30 anos, e está muito bem encaminhada.

Presidente, você tem uma complementação?

Wilson Bley Lipski:

Na verdade, é uma grande maratona, passo a passo. Temos que seguir nessa ritualística para que possamos alcançar o resultado final. O momento agora é de articulações, é o momento da espera para que possamos estar no Orçamento de 2025, e, a partir daí, fazer toda a articulação para que haja o efetivo pagamento ou tomar outras medidas que possam ser noticiadas e trazer como fato relevante a todos vocês.

O caminho, neste momento, é que possamos ter o ingresso deste precatório na LDO, de 2024 para 2025. A inserção da discussão desse tema agora é para que, no Orçamento futuro, estejamos com a possibilidade do recebimento.

Operador: continuando, a próxima pergunta vem do Luiz Alves Investidor: Poderíamos ter uma atualização a respeito da barragem em Miringuava? a expectativa de que a barragem entre em operação em breve?

Júlio César Gonchorosky:

Bom dia a todos! Obrigado, Luiz. Nós continuamos trabalhando fortemente no licenciamento final do Miringuava. Como vocês sabem, a última etapa do licenciamento depende de uma anuência do Ibama, e o prazo para emitir essa anuência se esgota exatamente nos próximos dias. Estamos trabalhando firmemente para que, ainda este ano, possamos iniciar, não só a supressão da vegetação, que é uma etapa complexa, difícil, e que precisa ser feita com muito cuidado ambiental e com alguns componentes sociais, mas também esperamos aproveitar as chuvas de verão para iniciar o enchimento da nossa barragem.

Wilson Bley Lipski:

Só um comentário adicional, dedicação e olhar especial para que tenhamos a resolução dessa questão o quanto antes.

Operador:

Dando prosseguimento, nós recebemos mais duas perguntas semelhantes que vêm do Reinaldo Veríssimo e do Luiz Alves, ambos investidores. Então vamos ler em conjunto. Inicialmente eles parabenizam pelos resultados e pela atuação junto ao Rio Grande do Sul.

Seguem as perguntas: poderiam atualizar a situação da PPP com a AEGEA sobre a indenização. A mesma poderá ser utilizada em prol da universalização da coleta de esgoto em cidades como Colombo, onde a SANEPAR tem setenta e sete por cento apenas? E as PPPs, constituídas para atingir a universalização em esgoto, já estão em plena operação em todo o Estado? Foram perguntas do Reinaldo e do Luís.

Wilson Bley Lipski:

Eu inicio respondendo à primeira indagação sobre as PPPs. Fizemos todo o processo, toda a estruturação. Lançamos o edital, lançamos o chamamento. Tivemos um primeiro lote com sucesso, que já está funcionando, e nos outros três lotes tivemos a manifestação da AEGEA no sentido de remover a cláusula de barreira, pois eles entendem que não haveria competitividade, o que é um entendimento contrário ao que defendemos.

Esse processo passou pelo Tribunal de Contas, houve aceitação da nossa tese, e eles elevaram essa questão para uma reclamação junto ao Supremo Tribunal Federal. Estamos tomando todas as medidas e agora temos o apoio da ESB, que entra como amigo da justiça para defender nossa tese.

Esperamos que, em breve, possamos repautar essa decisão e julgamento, para que possamos alcançar o resultado que esperamos e, finalmente, abrir os envelopes e determinar os vencedores dos demais lotes.

Esperamos que o Supremo tenha a velocidade necessária neste momento. Todas as ações estão sendo tomadas. Semanalmente, estamos em Brasília fazendo as articulações necessárias, apresentando nossos documentos e memoriais, para que o resultado seja aquele que esperamos desde o início da estruturação e para que possamos manter nossa tese.

Abel Demétrio:

Complementando a resposta, é lógico que, em relação à utilização dos recursos, como comentamos há pouco, neste momento é prematuro. Preferimos seguir os passos, o passo a

passo da decisão e do recebimento do precatório, desse montante, para não gerar expectativas. Além disso, isso depende de todo um contexto, inclusive dos órgãos de governança da Companhia.

O que podemos afirmar é que temos um compromisso firme com a universalização. Lembrando que já atingimos 80,5% de atendimento com esgotamento sanitário nas áreas urbanas. A Companhia está empenhada em acelerar o plano de universalização, conforme preconiza a lei, e faremos todos os esforços de investimentos, independentemente de recursos extraordinários, como é o caso dessa indenização.

Vladimir Nascimento, analista sell-side da XP:

Bom dia! Vocês podem comentar sobre a provisão de devedores duvidosos? Como, após um programa de recuperação de créditos como o RECLIP, a Empresa apresenta um valor tão elevado?

Foi a pergunta do Vladimir.

Abel Demétrio:

Vladimir, obrigado pela sua pergunta e pelo questionamento. No planejamento do ano passado, vínhamos de uma situação positiva em termos de redução da inadimplência. No ano passado, tivemos uma inadimplência negativa de 2,4%, ou seja, arrecadamos mais do que faturamos, o que era previsível e natural, dado que não fazíamos cortes nem um programa de cobrança mais efetivo há mais de 42 meses, conforme citado.

O ano de 2023 transcorreu dentro do previsto, no entanto, o ano de 2024 tem se mostrado um pouco mais desafiador. Já começamos a entender os movimentos dessa provisão, visto que provavelmente os clientes, ao buscar parcelamentos junto à Companhia, fizeram uma estimativa de capacidade de pagamento que agora envolve, além do consumo mensal da sua conta de água e esgoto, o pagamento de parcelas passadas que não haviam sido pagas.

Com o somatório desses dois itens, alguns clientes estão encontrando dificuldades para honrar seus compromissos, talvez por terem adotado um prazo de parcelamento muito curto em relação à sua renda. No ano passado, só relembro, conforme comentamos no primeiro semestre, tivemos uma redução das provisões. Lembrando que, quando falamos em provisão para perdas, estamos falando de clientes particulares, especificamente daqueles com contas vencidas há mais de 180 dias.

Constituímos uma provisão para perdas, e tivemos uma reversão de R\$ 44 milhões nos seis primeiros meses de 2024, com uma nova provisão de R\$ 61 milhões para contas vencidas há mais de seis meses, o que impactou fortemente o resultado deste trimestre.

A diretoria vem acompanhando essa conta com muita diligência, estratificando todos os devedores em função do nível de dívida. Estamos fazendo novas simulações de estratificação também em função do consumo e já estamos planejando algumas ações para dar condições aos clientes de retomar o pagamento pontual dos seus parcelamentos, reduzindo essa provisão.

Inclusive, já procuramos alguns órgãos de defesa do consumidor para, eventualmente, fazermos mutirões de negociação desses créditos, visando trazer esses recursos para o caixa. É claro que nenhuma empresa, que conhecemos, passou tanto tempo sem exercer cortes em seus serviços

ou produtos, como foi o nosso caso, por 42 meses. O volume de contas ficou bastante grande e pesado.

O fato é que muitos clientes passaram por dificuldades, como perda de emprego durante a pandemia, o que dificultou a honrar seus compromissos nos parcelamentos. Ainda assim, temos uma inadimplência de 1,1%, que, se excluirmos os parcelamentos, provavelmente seria uma das menores do Brasil.

No entanto, quando olhamos para o histórico do ano passado, que trouxe a inadimplência para baixo, e a expectativa de recebimento desses valores, identificamos junto aos nossos órgãos de governança a necessidade de adotar ações para buscar a redução desse problema.

Wilson Bley Lipski:

Só complementando, Abel, estamos tomando providências com muita diligência e um olhar especial. Inclusive, hoje estamos participando de um mutirão na Câmara Municipal de Curitiba, onde já propomos a possibilidade de achar soluções para que possamos recuperar esses créditos.

A primeira providência é a estratificação pelo valor devido e, depois, a estratificação do porte daquele consumidor, para identificar se ele é um devedor recorrente ou se realmente passa por algum tipo de dificuldade. Para esses casos, procuraremos encontrar uma solução adequada, que permita ao consumidor pagar seu consumo e seu parcelamento.

Então, tenham a certeza de que estamos agindo com diligência e atenção especial para reduzir esses indicadores.

José Honorato, investidor:

Muitos investidores usam seus proventos como renda previdenciária, e existe um grande potencial de aumento desses investidores caso a SANEPAR adote um sistema de maior frequência de pagamentos de proventos, como o do Banco do Brasil e outras empresas. Existe um plano de pagar mais vezes por ano o pagamento de proventos?

Abel Demétrio:

José Honorato, obrigado pela sua pergunta. Essa questão de pagamentos parcelados, no que diz respeito ao resultado da Companhia, não está fora do nosso radar. O fato é que a Companhia paga seus dividendos conforme seu estatuto, em até 60 dias após a AGO, ou seja, a Companhia espera que a Assembleia Geral Ordinária dos acionistas aprove os números dos balanços do ano anterior para que, em até 60 dias, ela possa realizar o pagamento dos dividendos, o que historicamente tem sempre ocorrido no mês de junho de cada ano.

Nos dois últimos anos, o pagamento foi realizado em 27 de junho, e isso está inclusive no nosso calendário, para facilitar a previsão dos investidores sobre o recebimento. Somos uma Empresa de economia mista, sujeita a questionamentos regionais, às vezes diferentes da realidade de outros estados. A Companhia já fez pagamentos em ocasiões diferentes do que pratica atualmente e enfrentou questionamentos junto ao Ministério Público.

Por isso, a Companhia olha com muita atenção para essa questão, pois, quando você aprova na AGO e faz o pagamento posterior, já está tudo aprovado e dentro de uma regra bem entendida.

Analisamos essa condição, considerando também o volume de investimentos necessários para a universalização, que queremos alcançar como a primeira Companhia diante do novo marco legal do saneamento.

No primeiro ano, quando se antecipa os dividendos ou se pagam parcelas com prazo menor, há uma questão de capital de giro que também é afetada. Portanto, não é um tema esquecido, muito pelo contrário, mas é algo que a Companhia ainda precisa se debruçar e discutir melhor em seus órgãos de governança para definir o caminho a seguir.

O que podemos afirmar é que a Companhia paga seus dividendos em junho todos os anos e mantém uma estabilidade nesse pagamento. Nossa política dá flexibilidade em relação a situações diferentes no contexto brasileiro, como a Covid, a crise hídrica, e a questão das lojas Americanas, que trouxeram problemas no mercado. A Companhia, em todas essas ocasiões, teve uma política flexível ao ponto de poder reduzir ou aumentar a distribuição de dividendos, conforme necessário.

Nossa política permite a distribuição de 25% a 50% do lucro ajustado, dando uma flexibilidade importante. Inclusive, algumas empresas estão copiando nossa política de dividendos. Sempre queremos melhorar e oferecer algo que o acionista procura, mas neste momento, ainda estamos lidando com essas questões regulamentares e de capital de giro que estão sendo analisadas.

Operador:

Obrigado. Dando continuidade, nossa próxima pergunta vem do Diogo Teixeira, analista buy-side. Ele questiona sobre as expectativas para a revisão tarifária de 2025. Essa é a pergunta do Diogo.

Abel Demétrio:

Bom, Diogo, muito obrigado pela sua questão. Como a Gerência de Regulação está na Diretoria Financeira e de Relações com Investidores, da qual faço parte atualmente, posso dizer que falamos sobre revisão tarifária todos os dias com a nossa área de regulação.

Obviamente, a Companhia não divulga expectativas, seja de reajustes, seja de revisões tarifárias. O que podemos dizer é aquilo que é oficial e como estamos trabalhando para atingir os objetivos da Companhia.

Primeiro, gostaria de mencionar que, no dia 29 de julho, tivemos uma licitação feita pela Companhia para a contratação de uma empresa que fará o laudo da base incremental, que são os ativos de 2021 a 2023. O ano de 2024 será mensurado pela agência de uma outra forma, pois, obviamente, não daria tempo de incluir os investimentos de 2024. Isso é natural e é um passo importante na revisão tarifária. Estamos com essa contratação em fase de análise dos elementos técnicos, para verificar se a Empresa cumpre os requisitos do edital.

Por outro lado, estamos em reunião com a agência para garantir que o sistema de movimentação da base de ativos esteja blindado, ou seja, para assegurar que tudo que foi realizado até o ano de 2020 esteja corretamente considerado. Nossos técnicos, junto com os técnicos da agência, estão tratando dessa movimentação, o que é um elemento importante para a composição da futura tarifa de equilíbrio.

Outro ponto importante é que, na segunda revisão tarifária periódica, concluída em 2023, a Companhia, através de seus técnicos e de empresas especializadas, apontou algumas divergências em relação ao que a Agência determinou no seu modelo regulatório.

Esses pontos, conforme previsto no regramento da AGEPAR, poderiam ser discutidos por ocasião da terceira RTP. A Companhia está buscando elementos para mostrar à Agência que os pleitos fazem sentido, e que a AGEPAR possa rever ou considerar algo em favor da Companhia na terceira revisão.

O que temos é um cronograma divulgado pela agência que prevê justamente a aplicação da revisão tarifária na data-base, o que é muito importante para a SANEPAR, para os cidadãos e para os investidores. No caso da SANEPAR, nossa data-base de reajuste e revisões tarifárias deve sempre entrar em vigor no dia 17 de maio.

No segundo passo, estamos tomando todas as diligências para garantir que os investimentos realizados pela Companhia sejam colocados na base e demonstrar que são prudentes e necessários.

Estamos fazendo o maior esforço possível, com a melhor diligência possível, para que ao final do terceiro ciclo tenhamos uma tarifa justa, uma tarifa de equilíbrio, que é o que todas as partes buscam: tanto a agência reguladora, a SANEPAR e os próprios usuários.

Não adianta termos uma tarifa muito elevada, pois não teríamos capacidade de pagamento dos usuários. E, se não tivermos uma tarifa adequada, não teremos condições de fazer os investimentos. O que precisamos sempre buscar é uma tarifa de equilíbrio.

Obviamente, quem determina isso no final do dia é a AGEPAR. Nós fornecemos os elementos e tentamos provar, sempre com dados e documentos, que tudo foi feito corretamente, entregando toda a documentação e fazendo a gestão necessária para mostrar a diligência da Companhia, os investimentos prudentes e os custos eficientes, para que a AGEPAR faça seu juízo de valor e determine a tarifa.

Operador:

Perfeito. Muito obrigado! Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas e passamos a palavra ao Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, Abel Demétrio, para as considerações finais da Companhia.

Abel Demétrio:

Bem, obrigado a todos pela participação nesta videoconferência. Não sei se o presidente gostaria de fazer algum comentário adicional. Deixo aqui o meu desejo de um bom final de semana a todos, e com bastante frio aqui em Curitiba. Venham, se possível, passar um pouquinho de frio aqui em Curitiba também.

Wilson Bley Lipski:

Quero agradecer a oportunidade e colocar a Companhia à disposição de vocês. Uma conversa aberta, franca e transparente, com muita austeridade, trabalhando sempre para ter a competência necessária para atender aos pleitos que são colocados para a gestão. Esse é o

compromisso que quero assumir e compartilhar com todos vocês. Obrigado pela oportunidade e tenham todos um bom dia!

Operador:

A videoconferência de resultados referentes ao 2T24 da SANEPAR está encerrada. Muito obrigado aos participantes e tenham todos um excelente dia!